

RÉSULTATS ET RÉFLEXIONS SUR UNE ÉTUDE EMPIRIQUE DE L'INDUSTRIALISATION DE LA CÔTE D'IVOIRE

Alain VALETTE

Économiste O.R.S.T.O.M.

Mission O.R.S.T.O.M., 18, rue Charles-Nicolle, 1002, Tunis-Belvedere, Tunisie

RÉSUMÉ

La croissance rapide du secteur industriel de la Côte d'Ivoire s'accompagne de modifications importantes dans l'appareil de production : changements d'activités, nouveaux partenaires, renouvellement des contraintes. Cette étude est l'occasion d'une remise en cause des facteurs de cette croissance. En effet, les moteurs en sont moins de faibles coûts de la main-d'œuvre et des taux de profits attractifs qu'un interventionisme de l'État qui s'intensifie et se diversifie.

ABSTRACT

RESULTS AND REFLECTIONS ON AN EMPIRICAL STUDY OF INDUSTRIALIZATION IN THE IVORY COAST

The fastest growth of industrial sector in Ivory Coast is coming with important alterations inside economic production structures : moving activities, new partners, renewal of compulsions. This study is opportunity for debating about factors of this growth. Indeed, its causes are less low labor cost and attractive profit rates than industrial policy which increases and changes.

Au terme de la conférence organisée par les Nations Unies en 1975 à Lima, ont été adoptés une déclaration et un plan d'action qui forment une sorte de charte pour l'industrialisation du Tiers-Monde. L'élément central de cette déclaration est constitué par l'objectif suivant : à la fin du siècle les pays en voie de développement devraient réaliser 25 % de la production industrielle mondiale, dont 2 % pour la seule Afrique. A condition que leurs taux de croissance industrielle se situent entre 10 et 12 %.

La Côte d'Ivoire est un des rares pays africains à satisfaire pour l'instant à cet objectif. Pourquoi et comment ce phénomène ? Phénomène d'autant plus marquant que jusqu'à présent cette progression s'est effectuée sans ressources minérales.

Des économistes de l'O.R.S.T.O.M. ont engagé en 1972 un programme de recherche sur ce remar-

quable — digne d'être remarqué — processus ivoirien d'industrialisation. Un certain nombre de publications dont la liste est fournie en annexe en ont découlé. Cet article se propose de mettre en relief quelques données significatives sur la croissance du secteur manufacturier moderne, au terme d'une étape de ces travaux qui se poursuivent par ailleurs dans les domaines de la petite entreprise ivoirienne et de l'analyse spatiale des activités industrielles.

Pour réaliser un choix parmi ces résultats, nous avons pris en compte trois critères :

— leur caractère global, c'est-à-dire que nous ne nous exprimerons que sur des caractéristiques ayant valeur pour le secteur manufacturier moderne dans son ensemble ;

— leurs implications possibles sur le plan de

l'analyse économique, en particulier en mettant l'accent sur l'intérêt d'examiner les comportements des agents simultanément aux études de structures ;

— leur intérêt potentiel pour les développeurs, en ce sens que certaines conclusions de politique économique peuvent en découler.

Après avoir présenté quelques remarques d'ordre épistémologique directement inspirées de ces travaux, nous essaierons de donner un contenu à l'expression « industrialisation de la Côte d'Ivoire ». Puis il sera débattu de certains leitmotivs de la littérature sur le sous-développement largement remis en cause dans l'expérience ivoirienne. Enfin, nous insisterons sur le rôle de l'action de la puissance publique, montrant combien la stratégie volontariste de l'État est un des fondements de l'industrialisation ivoirienne.

1. Remarques d'ordre épistémologique directement inspirées de cette étude

Lorsque l'on réalise une recherche macro-économique sur un pays dont la référence au libéralisme s'impose continuellement et dont le krach économico-financier est périodiquement annoncé par certains « experts », il est deux écueils parfois difficiles à éviter : les jugements de valeur sur les options de base et les prédictions sur le renversement ou le maintien du modèle.

Les études générales sur la Côte d'Ivoire prennent, en effet, fréquemment un ton polémique. C'est que ce pays, chantre de l'ouverture au monde industrialisé occidental, serait, pour certains, sur le point de réussir son décollage économique, tandis que pour d'autres, sous une pseudo-croissance ne se cacherait qu'un développement du sous-développement teinté d'impérialisme à l'égard des pays voisins.

Sur ce sujet, ces travaux sur l'industrialisation nous conduisent à trois groupes de remarques portant premièrement sur les dangers du discours manichéen, deuxièmement sur la vanité des schémas théoriques, troisièmement sur les implications de la notion de transition.

1.1. LE REFUS DU NORMATIF ET DU PROPHÉTIQUE

Notre objectif n'était pas de jouer les visionnaires de l'économie ivoirienne, ni de dire si l'organisation socio-économique de ce pays est la bonne ou non, mais d'expliquer un fait économique.

Les prévisions : des économistes pourtant illustres s'y sont perdus et surtout elles ne sont trop souvent que le reflet de sentiments.

Les jugements : ils renvoient à des échelles de valeurs qui, en tout état de cause, ne devraient pas être, comme presque toujours, celle des auteurs mais celles que les ivoiriens se sont données eux-mêmes.

L'explication : tout en sachant parfaitement qu'il n'est pas possible d'évacuer une fois pour toutes la somme des préjugés que nous incorporons, il est clair que l'alternative existe entre deux attitudes. L'une qui consiste à se limiter, dans toute la mesure du possible, à l'analyse et à l'explication, l'autre qui conduit à porter des jugements par rapport à un système de normes. Nous ne disons pas que l'une des deux approches est plus « scientifique » que l'autre, nous faisons un choix, en toute conscience de ce que celui-ci est peut-être déjà, par lui-même, adhésion à certaines préférences.

En fonction des dates de référence, des critères, des pondérations accordées à ces critères, il a été souvent constaté que des investigations renouvelées sur un même objet ont conduit leurs auteurs à des conclusions différentes. Bien que parfaitement conscient de l'impossibilité d'une neutralité absolue vis-à-vis de l'objet d'étude, nous exprimons néanmoins avec force notre conviction qu'il est préférable de fonder des résultats sur des analyses concrètes même avec des instruments imparfaits (leur progrès doit être un objectif) plutôt que de n'utiliser ces analyses qu'à défendre des préjugés ou légitimer des émotions.

Quelle est l'implication fondamentale de cette position ? C'est l'obligation pour le chercheur de s'ouvrir, c'est-à-dire d'énoncer ses hypothèses, de décrire la construction de son objet de recherche, de présenter la logique et l'ordonnancement des questions qu'il pose aux faits.

1.2. UN CONSTAT ET UN POSTULAT

Des deux grands courants de pensée qui s'affrontent à propos de l'analyse du sous-développement, l'un considère celui-ci comme un accident historique et un retard de développement, l'autre démontre qu'il est le produit de l'antagonisme de deux systèmes et la conséquence du développement d'un « centre industrialisé ».

Le constat est le suivant : au stade de la compréhension comme à celui des politiques économiques qui peuvent en découler, ces deux schémas sont inadaptés à la situation des petits pays africains.

L'explication néo-classique repose sur le calcul marginal en ignorant les rapports de pouvoirs et suggère des solutions mécanistes dans le cadre du marché et des lois de la concurrence internationale. L'autre, qui intègre au contraire les rapports de force entre zones, pays et agents, met en évidence les mécanismes d'inégalité, de domination, d'exploit-

tation. Mais elle ne propose dans l'immédiat, dans sa formulation marxisante, la plus élaborée, que des solutions inadéquates pour des petits pays, solutions du type : nationalisation (en quoi la nationalisation réduira-t-elle le gap technologique ?) développement autonome (pour 6 millions d'habitants ?) voire mise en place d'une « société socialiste planétaire » (1).

Le postulat est le suivant : l'ouverture est une donnée et une nécessité.

Une économie sous-développée est une économie périphérique. L'emploi de qualificatif n'est pas sujétion à une mode. Il a deux implications essentielles.

— Premièrement, une économie sous-développée est un système ouvert, c'est-à-dire un ensemble d'éléments en interaction dynamique, « en relation permanente avec son environnement » (2). Cette approche diffère sensiblement de la notion de domination puisque si « périphérie » y implique aussi « centre », l'accent est ici mis sur les échanges, les influences réciproques et les réactions variées et non plus sur des relations de causalité univoques.

— Deuxièmement, sans cette ouverture sur l'extérieur, aucun progrès économique n'est possible. Quelle que soit la nature de son régime politique, un petit pays d'Afrique Noire ne peut créer, accumuler et distribuer davantage qu'en utilisant les atouts de l'échange avec l'étranger. L'isolationisme, pour une nation de 7 millions d'habitants au revenu par tête de 120.000 F CFA, conduit à l'impasse.

L'ouverture, comme tout autre mode d'organisation, se traduit par des avantages et par des coûts. La stratégie économique doit viser à maximiser les atouts et asservir les inconvénients et il serait aussi hypocrite de nier les premiers que malhonnête de ne pas reconnaître les seconds.

Le système est-il apte à promouvoir le progrès, capable d'assurer la transition au développement ? C'est dans ces termes que la balance entre les implications négatives des choix et leurs avantages doit être analysée.

1.3. LA STRATÉGIE DE LA TRANSITION : TROIS QUESTIONS

Alors que le cadre spatial (centre-périphérie) est très souvent évoqué, la dimension temporelle du processus de développement est rarement précisée.

Il est pourtant primordial de considérer l'horizon-temps des mécanismes de développement car la structuration de l'appareil économique en un système doté de propriétés auto-cumulatives ne peut être que lente et progressive.

C'est sur le long terme qu'il convient d'appréhender les modifications intervenant sur les structures sous l'influence des stratégies des agents économiques. Dans cette perspective, le problème n'est plus celui du bilan entre des flux ou des rapports de forces favorables et défavorables à un moment donné, mais celui de savoir si le système économique, l'organisation qui le caractérise et la stratégie choisie permettent la transition vers une situation de croissance auto-entretenu par :

- la création d'activités et d'un milieu moteurs ;
- l'apprentissage, c'est-à-dire l'acquisition du savoir-faire ;
- la maîtrise croissante de l'économie par les nationaux.

Ce sont les trois questions de fond que nous avons posées au mode d'industrialisation ivoirien.

(a) Quelle est la nature des activités manufacturières qui se sont développées depuis quinze ans ? Les structures sont-elles aptes à créer un milieu auto-dynamique qui n'implique pas autarcie ou autonomie mais suppose l'apparition de capacités cumulatives internes à l'appareil productif ?

(b) L'organisation du secteur industriel est-elle favorable à la transmission du savoir-faire ? Il est en effet tout aussi essentiel, en dynamique, d'apprécier les potentialités de l'appareil industriel à engendrer des flux de savoir et à transmettre des connaissances que de mesurer des flux monétaires.

(c) Le processus d'industrialisation permet-il aux ivoiriens de renforcer la maîtrise de leur économie ? Le concept de dépendance n'est pas opératoire sans la distinction entre une « dépendance objective » correspondant à des échanges nécessaires et une « dépendance-domination » dans laquelle « des centres de décisions extérieurs ont la capacité de commander des centres de décision économique nationaux » (3). Qu'en résulte-t-il alors pour une approche se situant dans la perspective d'une dynamique de la transition ? Il importera moins de mesurer le taux de dépendance (objective ou domination) à une époque

(1) AMIN (S.), 1973. — « Le développement inégal ». Éditions de Minuit.

(2) DE ROSNAY (J.), 1975. — « Le Macroscopie ». Le Seuil.

(3) ESSEKS (J. O.), (sous la direction de), 1975. — « L'Afrique de l'indépendance politique à l'indépendance économique », Maspéro.

déterminée que de montrer si le système permet ou non aux nationaux de renforcer leur contrôle sur le volume et les formes de cette subordination, que de savoir si l'organisation du secteur industriel moderne et la politique des pouvoirs publics accroissent ou non, sur le long terme, la marge de manœuvre et le pouvoir de négociation des agents économiques locaux.

2. L'industrialisation de la Côte d'Ivoire : Que recouvre cette expression ?

Un rappel préalable sur la délimitation de l'objet de recherche :

— au sein du secteur secondaire, nos travaux se sont limités aux industries manufacturières modernes, ce qui exclut d'une part le secteur informel, d'autre part le bâtiment, l'énergie électrique et les mines (branche marginale en Côte d'Ivoire) ;

— la période analysée couvre quinze années, de 1960, date de l'indépendance politique de la Côte d'Ivoire, à 1975, date des dernières enquêtes ;

— l'information de base provient d'une enquête par interviews directes des dirigeants d'entreprises. Ont été touchées environ 250 sociétés représentant près de 95 % de la production manufacturière réelle de 1975. Il s'agit donc d'un échantillon très représentatif en volume de production, dont le biais principal est d'éliminer des petites entreprises au poids économique faible, en particulier une centaine de boulangeries et une cinquantaine de menuiseries.

2.1. RYTHME ET CONTENU DE LA CROISSANCE

La croissance industrielle ivoirienne a été exceptionnellement forte, mais elle se ralentit tandis que les activités se modifient et les contraintes se renouvellent.

2.1.1. Une croissance industrielle forte qui s'essouffle

De 1960 à 1975, la production du secteur manufacturier moderne est passée, en francs courants, de 11 à 275 milliards de F CFA (en indice, de 100 à 2 475). Durant la même période, les immobilisations brutes cumulées s'élevaient de 5 à 145 milliards de F CFA (de 100 à 2 800), les effectifs de 9 200 à 46 000 salariés (de 100 à 500), la valeur ajoutée de 5 à 73 milliards de F CFA (de 100 à 1 440).

Il est vrai que l'inflation masque en partie les mouvements réels. Cependant, même une fois déflatés, les accroissements demeurent nettement plus élevés que dans les pays comparables. Ainsi, sur la période de 15 ans, les taux d'accroissements moyens annuels ivoiriens, en volume, sont de 15 % pour la production et 14 % pour les investissements bruts cumulés (cf. tabl. I en annexe). A titre de comparaison, les taux de croissance du volume de la production manufacturière ont été, pour une période proche (1960-1974), de 5,9 % pour les pays industrialisés à économie de marché, de 7,5 % pour les pays en voie de développement, de 7,5 % également pour le continent africain (Afrique du Sud exclue), soit deux fois moins qu'en Côte d'Ivoire.

Mais un fait majeur apparaît au cours des dernières années : le ralentissement sensible du rythme de croissance. Toutes les variables, à l'exception des exportations, sont concernées par cette tendance qui ne signifie pas déclin des activités mais rapprochement vers des taux de croissance « ordinaires ». Trois indicateurs démontrent ce retournement :

— le poids du secteur manufacturier moderne dans le P.I.B. se stabilise depuis 1970 et devient même légèrement décroissant. Il est passé de 4 % en 1960 à 11 % en 1970, il est toujours de 11 % en 1975 et même de 10 % en 1976, après être monté à 12,5 % en 1972 et 1974 ;

— le taux de croissance de la production en volume fléchit. Les 15 % annoncés pour l'ensemble de la période de 1960-1975, se décomposent en fait, pour les trois quinquennats successifs, en 21 % pour 1960/65, 14 % pour 1965/70, et 11 % pour 1970/75 ;

— en confrontant la production manufacturière réelle de la Côte d'Ivoire avec une production « théorique » moyenne que nous avons calculée à partir du modèle de CHENERY (1), la sous-industrialisation relative de ce pays, qui était de 25 % en 1972 (2), atteint 37 % en 1975. Autrement dit, compte tenu des trois variables du modèle : revenu par tête, nombre d'habitants et taux de développement, le déficit industriel de la Côte d'Ivoire par rapport à une moyenne mondiale s'est accru ces trois dernières années. Ceci est imputable pour l'essentiel à l'augmentation de la population et signifie que les élasticités de la production manufacturière par rapport au volume d'habitants y sont inférieures à celles des moyennes internationales, pour des pays comparables.

(1) CHENERY (H. B.), 1960. — « Patterns of industrial growth ». *American Economic Review*, vol. 11, n° 4.

(2) CEGOS - MINISTÈRE DU PLAN, 1974. — « Analyse du potentiel industriel de la Côte d'Ivoire ». Abidjan.

2.1.2. Les activités se sont modifiées

Les signes des changements internes du secteur manufacturier sont multiples. On peut signaler par exemple :

(a) Les modifications dans la répartition sectorielle des activités. Les variations les plus révélatrices sont le déclin des industries du bois (déclin relatif et non en valeur absolue), la poussée des industries chimiques, la reprise des industries textiles dont le poids a d'abord fléchi de 1960 à 1965 pour s'élever ensuite, surtout depuis 1973/74.

(b) La concentration de plus en plus forte des entreprises : les plus grosses le sont de plus en plus et ont un poids croissant. En 1975, 10 % des firmes réalisent 70 % de la production et contrôlent 82 % des immobilisations brutes cumulées.

Il faut noter que cette concentration économique se double d'une focalisation géographique, la capitale — port Abidjan réalisant 65 % de la production manufacturière en 1975, contre 50 % en 1960.

(c) Le passage de l'import-substitution à la valorisation (tabl. II en annexe). La substitution des importations et la valorisation des matières premières pour l'exportation sont les deux modes d'industrialisation majeurs de la Côte d'Ivoire en attendant d'hypothétiques industries de transfert. Il serait arbitraire d'affecter des périodes précises à chacune de ces voies qui ne sont pas exclusives l'une de l'autre, mais qui, au contraire, se chevauchent. Cependant, d'après l'attention que leur a portée le gouvernement ivoirien et surtout d'après les résultats acquis, on peut situer la phase de substitution accélérée des importations pendant la décennie 1960-1970 (de 40 à 58 % de la production totale), tandis que la phase d'intensification de la valorisation pour l'exportation débute vers 1970 et se poursuivra jusqu'en 1985. La relance des activités exportatrices repose essentiellement sur de grandes unités agro-industrielles créées sous l'impulsion de l'État et concernant les corps gras, le sucre, les textiles.

2.1.3. Les contraintes se renouvellent

En fonction d'un objectif de croissance maximale, l'économie ivoirienne a dû s'ouvrir sur l'extérieur, soit vers les pays voisins pour recruter une main-d'œuvre peu ou pas qualifiée, soit vers les pays industrialisés à la recherche de capitaux, de savoir-faire, de personnel d'encadrement.

Les industries d'import-substitution ont entraîné d'importants flux d'importations de produits semi-finis et de biens d'équipement et ont nécessité le recours à un nombreux personnel d'encadrement expatrié, avec des implications sur une balance

commerciale demeurée pourtant constamment excédentaire grâce aux progrès de l'agriculture d'exportation.

La nature des nouvelles activités de valorisation pour l'exportation actuellement promues renouvelle ces contraintes d'au moins deux façons :

— sur le plan interne, l'emprise d'un environnement de compétitivité internationale impose une minimisation des coûts de production, et en particulier le contrôle des marges et le freinage des charges de main-d'œuvre. On peut craindre que le second soit plus facile à réaliser que le premier étant donné le contenu du modèle ivoirien ;

— sur le plan externe, la soumission à l'étranger se fait non plus seulement au niveau des facteurs de production mais aussi à celui des débouchés, de l'écoulement des outputs. L'industrie ivoirienne s'oriente ainsi vers une insertion de plus en plus grande dans les échanges internationaux. Or le pouvoir d'influencer les conditions de ces échanges (choix des pays clients, fixation des prix) est beaucoup plus difficile à conquérir que le pouvoir d'attirer des investisseurs qui caractérise encore la stratégie industrielle ivoirienne.

2.2. LE LANCINANT PROBLÈME DE L'INTÉGRATION

Les appareils industriels des pays africains sont fréquemment présentés comme des appendices des pays développés greffés de façon plus ou moins artificielle sur les économies locales. De ce manque de liens, résultent des fuites importantes dans le circuit économique lors de la mise en œuvre du processus d'industrialisation. Cette question est posée de façon quasi obsédante à propos de l'expérience ivoirienne.

C'est un fait que le rôle des agents étrangers, qu'il s'agisse d'entreprises ou de salariés — européens au sommet de l'échelle des rémunérations, africains à la base — l'absence d'industries de biens d'équipement, la taille réduite du marché limitant les possibilités de productions de biens intermédiaires, la dichotomie du marché final induite par des disparités des revenus — d'un côté la demande des ménages européens et de la bourgeoisie nationale, de l'autre la demande des petits salariés urbains et des populations rurales — sont autant d'éléments qui ralentissent les progrès de l'intégration de l'appareil industriel ivoirien.

On entend par intégration le degré d'attache des activités manufacturières modernes à l'économie nationale. Cette intégration peut donc être saisie à une pluralité de niveaux et à partir de variables nombreuses telles que les capitaux, les achats, les productions, les effectifs, etc.

Nous nous sommes particulièrement attaché à deux catégories économiques, les valeurs ajoutées et les relations interindustrielles, car elles représentent les volumes de flux les plus importants et reflètent bien les problèmes et l'évolution générale de l'intégration du secteur manufacturier.

2.2.1. Les revenus dégagés progressent moins vite que la production

La valeur ajoutée est une variable qui, par différence entre la production et les consommations intermédiaires, permet de mesurer le surplus de valeur dégagé par l'entreprise, la branche, le secteur. Elle correspond à un ensemble de revenus versés aux différents agents que sont les ménages (salaires), les administrations (impôts), les entreprises elles-mêmes (amortissements, profits), les actionnaires (dividendes).

En Côte d'Ivoire, cette valeur ajoutée industrielle possède une composition interne relativement stable, mais elle représente une part décroissante de la production tandis que son intégration croît légèrement :

(a) La structure de la valeur ajoutée s'est peu modifiée en 15 ans comme l'indique le tableau ci-dessous donnant la part de chaque composant en pourcentage de la valeur ajoutée totale.

	1960	1975 (1)
Salaires + charges.....	36	35
Bénéfices bruts.....	14	17
Amortissements + provisions.....	14	18
Impôts et taxes.....	29	21
Autres (dont frais financiers).....	7	9

La différence la plus sensible porte sur les impôts dont la baisse relative révèle la place croissante des exportations industrielles qui ne sont évidemment pas soumises à la T.V.A.

(b) Cette valeur ajoutée qui atteignait en 1960 45 % de la production, n'en représente plus que 28 % en 1975. Si, en valeur absolue, les valeurs ajoutées continuent de croître, c'est à un rythme bien inférieur à celui de la production. Ce fait est particulièrement important puisqu'il signifie que les processus de transformation industriels pris dans leur globalité sont de moins en moins générateurs de surplus, à niveau de production constant.

Il existe trois raisons à cette baisse. D'abord la

majoration importante des prix de nombreuses consommations intermédiaires qu'il s'agisse d'achats locaux (café, cacao, huiles brutes) ou importées. Ensuite la progression plus rapide des branches, telles la chimie et la mécanique, intrinsèquement faibles porteuses de valeur ajoutée. Enfin le nombre croissant, quelle que soit la branche, d'entreprises, souvent de grande taille, à utilisation plus intensive en capital et dégageant peu de valeur ajoutée.

(c) Au niveau de la variable valeur ajoutée, les fuites se font moins importantes, autrement dit on assiste à une amélioration progressive de l'intégration de l'appareil industriel.

En effet, si l'on réalise une étude plus fine sur chacun des éléments de cette variable, on peut déterminer la partie de ces revenus qui reste dans le pays, ce que l'on pourrait appeler la « valeur ajoutée intérieure ». Pour cela certaines hypothèses raisonnables sont faites sur les taux de transfert vers l'étranger, par exemple en fonction des structures de consommation des groupes de salariés pour les salaires, en fonction de l'origine des biens d'équipement pour les amortissements, en fonction du capital social pour les bénéfices nets, etc.

Cette part interne est légèrement croissante puisque la valeur ajoutée intérieure passe de 64 % (1960) de la valeur ajoutée totale à 76 % en 1970 et 79 % en 1975. C'est-à-dire qu'à contrario, les transferts de revenus vers l'extérieur tombent de 36 % à 21 % de la valeur ajoutée directe totale.

2.2.2. Des consommations intermédiaires en majorité importées

Le deuxième groupe d'emplois du compte d'exploitation rassemble les inputs ou consommations intermédiaires qui comprennent d'une part les produits incorporables proprement dits (produits agricoles, semi-produits, emballage, etc.), d'autre part les autres achats divers que sont l'énergie, les dépenses d'entretien, les assurances, les transports, etc.

L'ensemble de ces achats sont, en 1975, réalisés pour plus de la moitié (52 %) en biens et services importés (2). Depuis 1960, l'évolution a été la suivante : avec le développement des industries d'import-substitution, la proportion des achats importés a d'abord sensiblement crû (de 54 % en 1960 à 62 % en 1970), puis ces dernières années, grâce à la relance des activités de valorisation, elle a eu tendance à diminuer.

(1) La SODERIZ et la SODESUCRE, deux entreprises d'État, sont exclues de ces calculs pour des raisons conjoncturelles spécifiques.

(2) Les taux d'importation sont de 54 % pour les produits incorporables et de 33 % pour les autres achats divers.

Mais les phénomènes monétaires récents masquent en partie la réalité. On approche davantage celle-ci en excluant, pour les raisons que l'on sait, les produits pétroliers bruts traités à Abidjan. Alors les taux d'importation globaux des consommations intermédiaires qui restent de 54 % en 1960 (pas de raffinerie), passent à 54 % en 1970 puis 41 % en 1975. On enregistre donc une lente mais réelle amélioration de l'intégration du secteur manufacturier au stade de ses achats, amélioration beaucoup plus sensible dans les branches où se mettent en place de véritables filières nationales (agro-alimentaires, bois, textiles).

Une dernière donnée chiffrée sur ce problème : si on agrège valeurs ajoutées et consommations intermédiaires afin d'obtenir un taux global de transfert direct pour le secteur dans son ensemble, on obtient les résultats suivants : 46 % en 1960, 43 % en 1975 avec pétrole, 38 % sans.

Ceci signifie que pour une production manufacturière globale de 100, 54 % des flux engendrés restaient dans le pays en 1960 contre 62 % en 1975 (pétrole exclu).

Nous ne disposons malheureusement pas de statistiques pour comparer cette situation à celles d'autres pays en voie de développement. Dans le cadre d'une analyse sur longue période, on se contentera d'insister sur la tendance qui va dans le sens d'une extension des liaisons entre industrie et secteurs primaire et tertiaire nationaux et dans le sens d'une propagation plus importante des effets primaires de l'activité manufacturière à l'intérieur du circuit économique national.

Qu'est-ce qui fait que cette intégration demeure cependant faible et ne progresse pas à un rythme plus élevé ? Les explications sont de deux ordres. Premièrement, des blocages de structure tenant à la taille du marché ivoirien qui rend difficile la création d'activités intermédiaires amont et d'industries de biens d'équipement, tenant aussi à l'inexistence d'un réseau de petites entreprises modernes constitutif de tout système industriel dynamique. Deuxièmement, des blocages de fonctionnement qui concernent le poids des salariés étrangers (près de 40 %) et, au niveau des firmes, le maintien de relations de groupe à dominante extra-nationale. Ces relations de groupes ont de multiples répercussions sur les politiques d'équipement, de recrutement, d'approvisionnement.

Il ressort de ces observations que le secteur manufacturier ivoirien n'en est qu'à une première étape, la plus facile, de sa constitution en un système articulé et auto-dynamique. Dans leur ensemble, les activités industrielles ne sont pas encore suffisamment motrices. Les principales raisons en sont, d'une part la composition de l'appareil productif

puisque les branches qui, dans tout système industriel, noircissent le plus les tableaux d'inputs-outputs sont absentes en Côte d'Ivoire, d'autre part les disfonctionnements tenant à la nature et aux stratégies des agents qui le composent. Ces industries sont peu raccordées à des activités intermédiaires-relais dont la fonction est, dans les économies développées, de transmettre les effets d'entraînement et de les diffuser au sein de l'économie nationale. La situation ivoirienne est caractérisée par la juxtaposition de deux groupes d'industries :

-- un noyau amont formé par toutes les activités agro-industrielles et qui se distinguent par trois traits : forte croissance, diversification des productions, marché d'exportation ;

-- un noyau aval constitué par les industries visant le marché des consommateurs finals nationaux et traitant ou assemblant des produits intermédiaires importés.

Entre ces deux sous-ensembles, les liaisons sont encore trop rares, bien que croissantes.

3. Des idées reçues à remettre en cause

La science économique a surtout mis l'accent sur les caractères globaux et universels du processus de sous-développement. Une telle position a permis de fructueuses recherches sur les facteurs de perpétuation des désarticulations génératrices de non-développement, mais elle constitue, dans le même temps, un écran pour les études de cas puisqu'elle masque les différences nationales, les atouts et les contraintes, les réussites et les échecs des diverses expériences particulières.

Nous avons cherché à spécifier l'industrialisation ivoirienne, c'est-à-dire à en dégager les traits propres, les caractéristiques originales. Dans cette optique, la recherche peut être l'occasion de relativiser, voire de remettre en cause, certaines affirmations courantes sur ces quinze années d'industrialisation et par extension sur les modalités et les facteurs généraux d'un processus de développement industriel.

Ces remarques sur quelques « fausses idées reçues » seront centrées sur le capital étranger, son rôle, ses motivations et ses comportements.

3.1. UNE INDUSTRIE MONOPOLISÉE PAR L'ÉTRANGER

Un premier thème : l'industrie ivoirienne échappe aux nationaux, elle est entre les mains de capitalistes étrangers, en particulier de grandes firmes multinationales.

Qui sont en fait les industriels de la Côte d'Ivoire ? Une analyse des capitaux sociaux permet de répondre à cette question de façon plus rigoureuse que le traditionnel : « les multinationales ».

Le capital social est une réalité à la fois juridique et économique. Sur le plan juridique il précise les propriétaires de l'entreprise puisque les détenteurs de parts (actions) possèdent la société. Sur le plan économique, il mesure le montant des sommes mises à la disposition de la firme par les propriétaires en une (capital initial) ou plusieurs fois (accroissements de capital). Il est une bonne mesure de l'engagement et du risque financier pris par les bailleurs de fonds créateurs de l'entreprise.

L'ensemble des capitaux sociaux des 250 entreprises manufacturières modernes étudiées s'élève à 50,3 milliards de F CFA, fin 1975 (1). Sur cette somme :

- 30 % proviennent d'agents économiques ivoiriens, dont 21 % de capitaux publics ;
- 48 % proviennent d'agents français ;
- 20 % sont des capitaux de diverses nationalités, le solde de 2 % représentant les capitaux non identifiés.

Le poids des partenaires de nationalité française est donc particulièrement élevé.

Pourtant cette photographie nous paraît insuffisante pour spécifier l'industrialisation ivoirienne et pour entraîner des commentaires parce que :

- premièrement, les évolutions sont plus importantes que la ventilation des capitaux à un moment donné ;
- deuxièmement, la mesure du capital ne suffit pas à donner une image exacte du rôle des divers partenaires ;
- troisièmement sous une nationalité ou un groupe de nationalités peuvent se retrouver des agents très différents, petits entrepreneurs, banques ou grandes firmes transnationales.

Sur ces trois points on peut apporter les précisions suivantes.

3.1.1. *Le déclin des capitaux français*

Les statistiques sont peu nombreuses dans ce domaine et la seule comparaison correcte porte

sur une étude que nous avons réalisée pour l'année 1971.

A cette date, la ventilation était la suivante :

- capitaux ivoiriens 21 % ;
- capitaux français 66 % ;
- autres étrangers 13 %.

En quatre ans la baisse du poids des capitaux français est donc très sensible (de 66 à 48 %), ce mouvement reflétant à la fois l'intervention croissante des nationaux et la diversification des partenaires étrangers par une ouverture vers d'autres pays que l'ancienne puissance coloniale. S'il est vrai que les ivoiriens, en terme de propriété, sont minoritaires dans leur industrie, il convient donc aussi de mettre l'accent sur ces importantes modifications intervenues récemment dans le sens d'un renforcement du poids des nationaux.

3.1.2. *Le contrôle croissant de la puissance publique*

Une entreprise peut avoir une production ou une valeur ajoutée élevées avec un capital réduit. Ceci revient à affirmer que le poids effectif d'un groupe d'agents peut être différent de la part qu'il détient dans le total des capitaux sociaux des entreprises du secteur. Il faut, en conséquence, mettre en parallèle d'un côté les capitaux sociaux, de l'autre la production, les immobilisations et la valeur ajoutée, afin de connaître les taux de contrôle réels par nationalité (2). Ces résultats sont donnés dans le tableau III en annexe.

Le phénomène le plus remarquable est le bond en avant réalisé par les entreprises ivoiriennes qui contrôlent en 1975 20 % de la production et 27 % des investissements bruts cumulés contre 1,4 % et 0,5 % quinze ans plus tôt.

On peut s'arrêter un instant sur le rôle de l'État entrepreneur, expérience qui retient l'attention par son ampleur dans un pays de doctrine libérale affirmée. L'État, dont on sait qu'il possède 21 % du capital social industriel total, contrôle en propre, en 1975, 16 % de la production, 18 % de la valeur ajoutée, 24 % des immobilisations brutes, 36 % des immobilisations nettes. Ce dernier taux signifie que la puissance publique possède plus du tiers de l'appareil de production manufacturier estimé par la valeur de son capital fixe net (valeur de l'outil technique de production). Ces chiffres prennent

(1) Seule référence disponible, la Chambre d'Industrie évalue, à la même date, les capitaux sociaux du secteur manufacturier moderne à 51 milliards de F CFA, industries du bois exclues. A 1 ou 2 pour cent près, nous estimons que la répartition obtenue dans notre échantillon est celle de l'ensemble du secteur réel.

(2) Le mode de calcul des contrôles par nationalité est précisé en note 1 du tableau III en annexe.

toute leur valeur lorsque l'on précise que quatre ans plus tôt, en 1971, ils étaient de 5 % pour la production et 18 % pour les immobilisations nettes.

Il s'agit là d'une évolution marquante démontrant, de la part des pouvoirs publics ivoiriens, une volonté de prise en main de l'appareil industriel, sans doute moins pour en contrôler la gestion quotidienne que pour maintenir des taux de croissance élevés et influencer l'orientation des types d'activités.

3.1.3. Des firmes multinationales minoritaires

Les partenaires étrangers de la Côte d'Ivoire qui ont contribué à l'édification de son industrie sont très divers dans leurs origines géographiques mais aussi dans leurs natures. Se côtoient de petits entrepreneurs individuels, des sociétés de commerce, des institutions financières, quelques firmes industrielles à vocation africaine, des entreprises multinationales.

Il est inexact de dire que ces dernières sont à la base de l'industrialisation du pays. Ce qui est au contraire spécifique du cas ivoirien c'est la grande diversité des investisseurs étrangers, le rôle plus effacé qu'y jouent les grands trusts internationaux comparativement à d'autres pays en voie de développement.

Si l'on prend le terme de firmes multinationales dans son acception courante, c'est-à-dire à propos de grandes sociétés à filiales décentralisées multiples et à stratégies à vocation intercontinentale, et donc en excluant le cas particulier des firmes françaises installées en Côte d'Ivoire en fonction d'un passé particulier et sans visées mondialistes, on constate que ces multinationales possèdent le quart du capital social total, réalisent près de 30 % de la production et contrôlent 23 % des investissements nets.

Une précision encore sur l'originalité de la situation ivoirienne : à l'exception des textiles, toutes ces multinationales visent à satisfaire le marché ivoirien et ne procèdent donc pas du mécanisme bien connu d'une nouvelle division internationale de la production basée sur des dotations différentielles de facteurs.

3.2. VÉRITABLES ET FAUSSES MOTIVATIONS

Deuxième thème : le coût favorable de la main-d'œuvre et les taux de profit élevés sont les moteurs des transferts internationaux de capitaux et les

facteurs premiers des implantations d'entreprises industrielles étrangères en Côte d'Ivoire.

Ce leitmotiv ne résiste pas à l'observation des faits. Les réponses données par les industriels étrangers eux-mêmes aussi bien que la mesure, *a posteriori*, des marges réalisées démontrent que les raisons de l'investissement direct dans ce pays sont presque toujours autres.

3.2.1. Une main-d'œuvre chère

Le coût du facteur travail n'est pas un élément déterminant pour les investisseurs qui ont choisi la Côte d'Ivoire ; il serait au contraire plutôt un handicap comparativement aux situations offertes par les pays du sud-est asiatique ou d'autres pays africains. On observe en effet :

— que la main-d'œuvre nationale y est relativement plus chère. En prenant comme base 100 le SMIG ivoirien au 1^{er} janvier 1975, les salaires minimaux garantis étaient de 55 au Togo, de 70 au Cameroun, de 93 au Sénégal et au Zaïre (1). En tenant compte du coût salarial effectif pour l'entreprise (salaires plus charges sociales supportées par l'employeur), ces écarts seraient encore majorés d'environ 20 % au détriment de la Côte d'Ivoire ;

— que le coût des salariés expatriés, particulièrement nombreux dans une industrie qui trouve difficilement les dirigeants et techniciens nationaux dont elle a besoin, obère considérablement ce type de dépenses. La rareté des cadres locaux, l'expatriation qui se monnaie, la cherté de la vie pour un mode de consommation à « l'européenne », autant d'éléments qui majorent les rémunérations de base des salariés occidentaux. A cela s'ajoute une liste impressionnante de charges sociales légales ou coutumières (transports, logement, avantages divers en nature) qui font qu'un salaire de 100 versé à un agent expatrié se transforme en une charge globale réelle de 240 pour l'entreprise (calcul effectué pour l'année 1975).

Les réponses fournies par les quelque 250 chefs d'entreprises que nous avons directement interrogés sur les motifs de la venue de leur société en Côte d'Ivoire confirment ce fait. Aucun n'a désigné le coût de la main-d'œuvre comme une condition *sine qua non* à l'implantation de son entreprise. Moins de 10 % d'entre eux citent ce facteur et toujours comme un avantage subalterne, jamais comme un motif déterminant.

(1) On peut opposer, par ailleurs, les 40 heures hebdomadaires et le mois de congé annuel ivoiriens aux 12 heures quotidiennes, 7 jours par semaine, 51 semaines par an de Singapour...

3.2.2. Des taux de profits ordinaires

Pas plus que les coûts de main-d'œuvre, les différences de taux de profit entre les pays industrialisés et la Côte d'Ivoire n'expliquent les entrées de capitaux à long terme. Nous avons en effet réalisé trois séries d'observations sur les ratios de rentabilité, les dividendes et les réinvestissements.

(a) Les taux de rentabilité atteints en Côte d'Ivoire ne sont pas sensiblement différents de ceux de la moyenne des entreprises de l'Europe industrialisée. Avec des ratios de bénéfice net inférieurs à 5 %, des taux de cash-flow inférieurs à 10 %, l'industrie ivoirienne se situe dans les normes capitalistes occidentales, sans plus (1). Bien sûr il existe des écarts à cette moyenne, spécialement dans quelques-unes des plus anciennes entreprises d'import-substitution, mais en France aussi, par exemple, des taux de marge de 8 à 10 % ne sont pas exceptionnels.

(b) Le ratio des dividendes versés par rapport au capital social est, pour l'ensemble du secteur, de 5,7 % (6,8 en 1969, 5,8 en 1971). Ce taux global est faible, inférieur aux moyennes européennes. Pour affiner l'analyse, ce même ratio a été calculé uniquement pour les entreprises fonctionnant depuis plus de deux ans et versant des dividendes. Il passe alors à 14 % (16 % en 1969). Cette fois-ci le rendement ivoirien est supérieur puisque le niveau de rémunération considéré comme satisfaisant est de 10 % en France. Cependant, une fois encore, les cas d'entreprises franchissant les 15 % ne sont pas rares en Europe. On peut considérer que la « prime de risque » de l'investisseur étranger est relativement faible.

(c) Une fois rémunérés les actionnaires, le surplus constitué par les amortissements, les provisions, les bénéfices après impôts et dividendes, est affecté à des réinvestissements soit de renouvellement, soit d'extension, soit de création de filiales intérieures, soit de portefeuille. Il importe de retenir que l'ensemble de ces investissements réalisés par les firmes manufacturières en activité (sont donc ici exclus les investissements directs étrangers de première installation) sont supérieurs au surplus qu'elles ont produit : autrement dit, leurs immobilisations nouvelles dépassent leurs capacités d'autofinancement (130 %). Il y a là l'amorce d'un phénomène cumulatif intérieur particulièrement prometteur.

Si, pas plus le coût de la main-d'œuvre que les taux de profits, ne peuvent expliquer seuls l'arrivée des capitaux industriels, par contre la croissance du marché local, la stabilité politique, la présence de matières premières, le dynamisme de la capitale-port sont des éléments décisifs qui ressortent des réponses des industriels.

En fait, cette étude sur les motivations a mis nettement en exergue deux groupes d'entreprises à rationalités différentes :

— d'une part, les firmes de substitution à l'importation pour lesquelles domine la préoccupation de la croissance de la demande interne, c'est-à-dire essentiellement la progression des revenus agricoles ;

— d'autre part, les entreprises de valorisation pour lesquelles la disponibilité et la proximité de la matière première est essentielle.

Et recouvrant l'ensemble des entreprises, reviennent avec fréquence et force les facteurs politiques (stabilité, libéralisme) et les facteurs d'externalité (grand port bien équipé, externalités urbaines d'Abidjan). Il est à noter qu'au sein des « entreprises prioritaires » (bénéficiant du Code des Investissements), l'agrément au Code est considéré comme déterminant, et plus spécialement, parmi les différentes mesures, la possibilité d'importer en franchise les produits semi-finis qui seront transformés.

3.3. LE THÉÂTRE DE L'IVOIRISATION

Troisième thème : l'ivoirisation du personnel est freinée par les entreprises étrangères et ne pourra être obtenue que par une pression vigoureuse de l'État.

C'est à dessein que nous employons l'expression « théâtre de l'ivoirisation », car celle-ci fait, selon nous, l'objet d'une véritable mise en scène où il est souvent difficile de faire la part des objectifs sincères et des mystifications calculées. L'ivoirisation est une opération faussement conflictuelle dans laquelle les deux parties, puissance publique et firmes étrangères, tirent des motifs de satisfaction. La première en tenant un langage ferme et en mettant en place comités, commissions, objectifs, programmes, cherche à montrer à son opinion publique une détermination que cachent mal ses pratiques quotidiennes, notamment au sein de ses propres administrations. Les secondes, en affichant

(1) En 1975, bénéfice net / production HT = 4 %, cash-flow / production HT = 9,5 %, bénéfice net / immobilisations nettes = 9,5 %. A propos des prix de transfert susceptibles de modifier sensiblement les ratios à l'échelle d'un groupe international, une précision importante : depuis 1975 la Côte d'Ivoire dispose d'un système généralisé de surveillance (S.G.S.) des importations qui soumet tout bien importé (y compris les semi-produits) à un contrôle des quantités, qualités et à une comparaison internationale de prix, ceci notamment dans le but d'éviter les manœuvres des entreprises à filiales multiples dans le domaine des prix de transfert.

de céder de mauvaise grâce et pas à pas à une pression gouvernementale, ne sont pas fâchées de voir concentrée l'attention nationale sur un problème qui n'en est pas un, plutôt que sur des points plus névralgiques tels que la formation des prix ou la concurrence.

Pourquoi disons-nous que l'ivoirisation (sous-entendu des cadres) n'est pas un problème réel pour les entreprises manufacturières à capitaux étrangers ? Parce que celles-ci, dans leur immense majorité désirent cette ivoirisation et la mettent en pratique depuis plusieurs années. Dans des entités où la recherche de l'efficacité économique est l'objectif premier, des différences de coût allant de 1 à 2,2 (toutes charges comprises) pour une qualification égale sont autrement incitatrices que des discours sur la coopération entre les peuples. Dans 8 entreprises sur 10 si des difficultés existent, elles ne tiennent pas à des stratégies régressives mais à des obstacles matériels qui sont en premier lieu le manque de cadres ivoiriens techniques, en second lieu le coût des licenciements des agents expatriés.

On peut faire à ce sujet un certain nombre de remarques. Au préalable il convient de préciser qu'un groupe d'entreprises est exclu de ces considérations, celui des petites sociétés reposant sur un ou quelques dirigeants-propriétaires, non-africains, n'employant pratiquement pas d'autres expatriés. D'un poids minime (aussi bien en terme d'effectifs que de production), la problématique de l'ivoirisation les concernant est tout autre (des procédures de rachat par des nationaux sont d'ailleurs à l'étude).

(a) Pour les entreprises grandes et moyennes, l'ivoirisation se pose en des termes exactement identiques que les capitaux soient étrangers ou ivoiriens, publics ou privés. Dans le cas de la Côte d'Ivoire, il serait erroné d'affirmer que des attitudes différentielles existent, déterminées par la nationalité d'origine du capital. Les comportements des directions sont, face à cette ivoirisation, très similaires dans toutes les grandes sociétés industrielles ou commerciales et y compris dans les sociétés d'état.

(b) Des pratiques observées dans la majorité des firmes se dégage un schéma type du processus d'ivoirisation en trois étapes : une période de recrutement, avec deux tendances : la recherche soit de diplômés déjà formés, soit d'étudiants en fin d'études et orientés par des bourses vers les spécialités désirées ; une période de « double commande » de 6 à 18 mois pendant laquelle le cadre ivoirien est associé à un cadre expatrié tuteur ; puis la période de « lâchage » en fonction du profil de carrière annoncé et des résultats de l'apprentissage au sein de l'entreprise.

(c) Ce schéma n'a rien de théorique, il est réellement pratiqué par la plupart des sociétés, mais de

façon plus systématique, plus rigoureuse et plus ancienne par les firmes les plus importantes et en particulier par toutes les filiales de multinationales. Pourquoi ? D'abord parce que ces dernières possèdent en ce domaine des expériences acquises dans d'autres pays, ensuite parce qu'elles ont une stratégie de présence à long terme et évaluent alors à sa juste valeur la nécessité de l'africanisation, enfin parce que cette africanisation réclame des moyens financiers (coût des formations), en hommes (temps de l'assistance), en organisation (plans de recrutement et d'intégration) qu'elles mobilisent plus aisément.

(d) Les taux de réussite s'accroissent pour un ensemble de raisons :

— maintenant que la plupart des postes de responsabilités y sont pourvus, l'administration ne draine plus systématiquement les meilleurs éléments (les différences de salaires privé-public augmentent très vite au profit du privé) ;

— la source du cousinage (fils, neveux, cousins, « petits frères » imposés aux entreprises par les potentats locaux) se tarit peu à peu ;

— le nombre de diplômés croît ce qui permet aux entreprises de faire un choix ;

— les cadres expatriés qui sont partis les premiers (en général les moins qualifiés) étaient les plus hostiles à l'ivoirisation. Ceux qui arrivent sont plus sensibilisés, plus disponibles et plus disposés à transmettre leur savoir-faire. Force est cependant de reconnaître que ces cadres expatriés constituent encore trop souvent un frein à l'africanisation et qu'un problème essentiel est sans doute celui de leur reclassement dans leurs pays d'origine. Fréquemment les objectifs d'ivoirisation des directions sont, au niveau du quotidien, contrecarrés par certaines pratiques individuelles. Mais on peut être certain que dans les grandes firmes étrangères, l'Entreprise et son Organisation finiront par primer sur les individus, ce qui dans le cas d'espèce, et une fois n'est pas coutume, sera bénéfique aux ivoiriens.

4. L'interventionisme, fondement de l'industrialisation ivoirienne

L'interventionisme se définit comme une intervention consciente et volontaire des pouvoirs publics sur les comportements des agents économiques afin de réaliser des objectifs d'intérêt général préalablement définis.

La thèse est alors la suivante : la Côte d'Ivoire, moins riche de potentialités que des pays comme la Guinée, le Cameroun ou le Ghana en 1960, n'a pu pallier ses handicaps initiaux et naturels que par

un interventionisme hardi dans les domaines de la production et de la recherche des facteurs non disponibles.

En effet, au nombre des forces qui ont concouru à l'édification de l'industrie ivoirienne, certaines relèvent de situations de fait, de données exogènes, d'autres relèvent de cet interventionisme, de cette volonté politique et ce sont, de loin, les plus importants car celles-là seules expliquent les écarts creusés avec les autres pays comparables.

Parmi les situations de fait favorables au moment de l'indépendance, notons rapidement :

— la position géographique privilégiée de la Côte d'Ivoire, à la fois côtière et centrale dans l'Afrique de l'Ouest. Il ne faut pas oublier que dans les années qui ont immédiatement suivi l'indépendance, plusieurs entreprises de produits de consommation finale se sont installées dans le pays et pour le marché national et pour l'exportation vers les pays voisins (quand ces pays ont, à leur tour, créé une industrie, quelques firmes ivoiriennes se sont du reste trouvées en grande difficulté) ;

— l'infrastructure diversifiée et de qualité. Même si elle était davantage conçue pour insérer le pays dans les circuits de l'économie occidentale que pour favoriser les désenclavements intérieurs, cette infrastructure comprenait un bon réseau routier, un chemin de fer, des aéroports et surtout un des ports les mieux équipés de la côte ouest africaine avec de grandes possibilités d'extension ;

— le retard industriel initial. En 1960, par volonté politique du colonisateur, la Côte d'Ivoire est sous-industrialisée, plus encore que les pays que nous avons cités plus haut. Cet argument, évoqué en particulier par S. AMIN pour expliquer la rapide croissance industrielle ivoirienne, est valable pour la période de démarrage 1960-1965 mais ne l'est plus ensuite car dès cette date, la Côte d'Ivoire a rattrapé les autres pays.

C'est cependant la politique économique conçue et appliquée dès 1960, et en particulier la stratégie industrielle, qui constituent le fondement de la rapide industrialisation ivoirienne.

Schématiquement, on peut dire de l'interventionisme ivoirien en matière industrielle qu'il est pragmatique, croissant et multiforme tout en demeurant limité par la nature même du modèle. Nous donnerons un contenu à ces adjectifs en les illustrant d'exemples.

4.1. LE PRAGMATISME

La politique industrielle se distingue par son caractère très fortement empirique en ce sens qu'elle

attache plus de prix aux résultats concrets qu'au respect de normes doctrinales, qu'elle valorise les réalisations par rapport aux principes.

La principale force de redistribution sectorielle des activités est la pression du marché et la référence à une conception évolutionniste du développement est explicite (le schéma rostowien est cité). Pourtant les pouvoirs publics considèrent que les mécanismes du marché présentent trop d'imperfections et de rigidités pour qu'un modèle déterminé uniquement par la demande et les dotations naturelles de facteurs suffise. L'État doit donc intervenir pour orienter et promouvoir des activités que le régime concurrentiel strict ne saurait entraîner.

La voie ivoirienne consiste en cette recherche permanente d'un équilibre entre la souplesse et la fermeté, entre un libéralisme voulu, mais surtout imposé par les impératifs de croissance maximale, et une planification qui ne rebute pas les partenaires étrangers tout en gardant un sens. Sous l'angle de la politique industrielle, l'action planificatrice remplit deux fonctions principales : l'une technique, indiquer les objectifs et les conditions de leur réalisation, l'autre politique, susciter l'adhésion à l'intérieur et à l'extérieur du pays.

Le modèle existe, basé sur une doctrine de l'accession progressive au développement par la coopération internationale et dans le respect d'un certain libéralisme. Pourtant, les pouvoirs publics rejettent l'application rigoureuse de recettes pré-établies, leur préférant une adaptation constante aux circonstances, en fonction de nouveaux objectifs et problèmes. Ce que des observateurs ont interprété comme une absence de projet global à long terme, est en réalité l'application d'un pragmatisme voulu à un système productif en pleine mutation.

Le rejet de positions de principe s'exerce dans des domaines aussi divers que les taux de prises de participations publiques dans les projets industriels (de 0 à 100 %), le choix des partenaires étrangers (européens, américains, africains ou asiatiques), les taux de protection effective des entreprises (de 0 à 200 %), les types d'activités industrielles à encourager (valorisation, substitution, petites ou grosses entreprises), les choix sectoriels (agriculture et industrie et non agriculture ou industrie).

Sur ce dernier point, les dirigeants ivoiriens refusent le dilemme agriculture-industrie. L'expansion agricole est perçue comme une condition générale des croissances nationale et industrielle, ce à divers titres :

— la population est encore rurale pour les deux tiers. L'augmentation du revenu paysan par l'amélioration des productivités et des prix des produits bénéficie au secteur industriel.

— l'agriculture finance le développement. A l'intérieur elle assure une part importante des recettes fiscales (fiscalité de sortie et prélèvements de la Caisse de Stabilisation), à l'extérieur elle procure les devises indispensables à l'importation des biens d'équipements et semi-produits nécessaires à l'industrie ;

— l'agriculture fournit de nouvelles matières premières à transformer. L'élan donné à l'industrie manufacturière par les récents complexes agro-industriels est indissociable de la spectaculaire réussite de la politique de diversification des produits agricoles. Autrefois basée sur le café, le cacao et le bois, l'agriculture offre aujourd'hui à son industrie oléagineux, coton, fruits, sucre, caoutchouc, etc. ;

— la croissance agricole est un facteur de stabilité politique et sociale et, en freinant l'exode rural, peut participer à l'équilibre entre les villes et les campagnes.

Il n'y a donc pas de choix à faire entre un pseudo « agro-centrisme » et un faux « industrio-centrisme ». La recherche des meilleures complémentarités entre les deux secteurs prime la définition de hiérarchies de l'un par rapport à l'autre.

4.2. L'ACCROISSEMENT ET LA COMPLÉMENTARITÉ DES INTERVENTIONS

Dès l'origine, l'état est intervenu pour aider les créations d'entreprises manufacturières, ne serait-ce que par le Code des Investissements qui date de 1959. Le phénomène nouveau consiste en la progression et la diversité de l'engagement de l'état face à des difficultés de relance ou de réorganisation des activités industrielles.

L'ensemble des instruments d'incitation directe forment maintenant un système organisé au sein duquel ils se complètent tout au long du cheminement, du choix de l'activité à la décision d'investir et à la mise en exploitation d'une entreprise. Certains visent à la prospection, à l'information et à l'assistance aux entrepreneurs potentiels. D'autres concourent à la réunion de capitaux nécessaires (au besoin grâce à l'immobilisation de fonds publics), à la recherche de la main-d'œuvre et de la meilleure localisation. D'autres enfin cherchent à placer l'entreprise dans de bonnes conditions de démarrage de ses activités en la protégeant d'une trop forte concurrence extérieure.

4.2.1. L'orientation et la coordination

En l'absence de Ministère de l'Industrie, c'est le Ministère du Plan, sous ses différentes appellations qui a toujours été chargé en propre du contenu de la stratégie industrielle, en particulier :

— de la définition des objectifs généraux : diversification de la production nationale par l'industrialisation, fonctions d'entraînement, de création d'emplois, impacts sur les grands équilibres économiques, etc. ;

— de la conception globale sur le long terme du processus d'industrialisation : différenciation des modes d'industrialisation, poids des grands groupes d'activités selon les étapes, évolution du rôle des différents partenaires nationaux et étrangers, privés et publics, prises de position sur le caractère progressif et non « artificiel » de l'intégration de l'appareil industriel à l'économie nationale, etc.

A des finalités explicitement formulées et à des contraintes clairement identifiées correspond une variété de mesures et d'organismes formulés et promus par la même administration.

4.2.2. Les moyens d'incitation directe

Ce sont les instruments visant directement à l'implantation et à l'extension d'entreprises, à savoir la promotion, les incitations fiscales et douanières, les aides financières. Pour un pays qui recherche activement la collaboration des investisseurs étrangers, la nécessité de ces actions est à rapprocher de deux faits souvent oubliés : d'un côté le nombre de firmes industrielles disposées à s'engager dans des opérations d'investissement à l'étranger est très limité (1) ; de l'autre la concurrence est de plus en plus rude entre pays sous-développés pour attirer ces capitaux.

On peut citer parmi ces moyens :

— dans le domaine de l'information : la valeur de la comptabilité nationale ivoirienne, la diversité des études de branches, de marchés, de factibilité, la qualité des brochures de présentation générale ;

— dans le domaine de la prospection et de l'aide aux investisseurs : pour les relations publiques internationales, le Bureau de Développement Industriel, et sur le plan intérieur l'Office National de Promotion de l'Entreprise Ivoirienne. Bien que créés tous deux en 1960, l'efficacité apparente de

(1) On estime à environ 1 000 aux États-Unis et 200 en France, les sociétés qui ont réalisé des investissements directs dans des usines hors de leur territoire d'origine. Dans le premier cas, la plupart de ces firmes sont du reste implantées prioritairement en Europe Occidentale (cf. BROOKE et REMMERS cités en annexe).

l'un (le premier) tranche avec les difficultés de l'autre. Il faut y voir une manifestation de l'échelle réelle des priorités telle qu'elle ressort de l'intérêt effectif porté par les pouvoirs publics aux deux volets de la promotion industrielle ;

— dans le domaine de la fiscalité : le Code des Investissements et le Code des Douanes. Ce sont, sans conteste, deux outils clés de la politique industrielle. Le premier, par sa simplicité et sa libéralité (actuellement en voie de réforme) a porté ses fruits puisque de 1960 à 1975 près de 80 entreprises industrielles en ont bénéficié, ces entreprises réalisant en 1975 près de 52 % de la production manufacturière totale. Le Code douanier a subi lui des réajustements périodiques généralement dans le sens d'une meilleure protection des entreprises nouvelles ;

— dans le domaine financier : les dispositions prises se traduisent par l'octroi de garanties et de moyens de financement supplémentaires. Les premières concernent la convertibilité du franc CFA dans le cadre de l'Union Monétaire Ouest Africaine et la liberté des transferts de capitaux. Quant aux soutiens financiers publics directs, ils prennent deux formes : les prises de participations dont on a déjà signalé la très rapide progression, et les concours bancaires grâce à l'intervention d'organismes financiers spécialisés et complémentaires.

4.2.3. *Les mesures d'accompagnement*

Complétant ces incitations directes, des actions d'accompagnement ont été mises en œuvre.

Il serait, en toute rigueur, difficile d'isoler les interventions de la puissance publique qui n'aient, à un degré quelconque, aucun impact sur le développement industriel : la fixation des prix des produits agricoles, la politique budgétaire, les hausses du SMIG, les travaux d'infrastructure, etc., toutes mesures qui, à des titres divers, peuvent agir sur l'ampleur et la nature de l'industrialisation. On peut cependant relever trois domaines particulièrement influents où l'expérience ivoirienne est la plus avancée. Ce sont :

— la formation professionnelle. L'enseignement technique est, à tous les niveaux, l'objet d'un effort financier considérable tandis que se développent parallèlement des centres de formation spécialisés de conception plus originale associant formateurs et entreprises ;

— la promotion commerciale. La stratégie industrielle inclut une politique de soutien à la commercialisation des produits manufacturés ivoiriens tant à l'extérieur (Centre Ivoirien du Commerce Extérieur) que sur le territoire national (mise en place d'un appareil de distribution comprenant une chaîne

nationale de distribution de détail donnant priorité aux produits nationaux) ;

— la création d'externalités concernant les infrastructures (zones industrielles, transports), les fournitures diverses (électricité, eau, télécommunications), les services (bureaux techniques, offices mécano-graphique, de publicité, de recherches, initiés par l'État).

4.3. UN INTERVENTIONISME QUI PORTE SES PROPRES LIMITES

Après les instruments d'orientation et de coordination, les moyens d'incitation directe, les mesures plus générales d'accompagnement, il est un dernier domaine où le dispositif de la stratégie industrielle ivoirienne semble beaucoup plus faible, c'est celui des mécanismes de contrôle de l'appareil industriel et de ses composants, spécialement les entreprises. Cette faiblesse est le reflet des limites intrinsèques d'un interventionisme conçu et appliqué dans un modèle d'inspiration libérale.

Car le dessein fondamental de cet interventionisme sur le plan industriel est finalement d'amorcer, puis d'amplifier et de relayer des impulsions externes pour les transformer en effets positifs internes. C'est ainsi, par exemple, que l'état ne se transforme en entrepreneur, souvent en association, que lorsque l'aiguillon extérieur fait défaut parce que les créneaux à rentabilité immédiate se font plus rares. Ces forces impulsées de l'extérieur sont essentiellement les entrées de capitaux à long terme, le savoir-faire, les apports technologiques. On doit alors considérer que les trois fonctions essentielles de l'ensemble des interventions de l'état sont de les attirer, de les maintenir et de les rentabiliser. Au-delà, les règles du libéralisme reprennent leurs droits. On en donnera deux preuves :

(a) Le caractère très formel de certains contrôles tels que ceux qui portent sur les entreprises agréées au Code des Investissements ou sur les demandes d'augmentation des prix des produits manufacturés soumis à homologation. Le bénéfice du Code implique en retour pour l'entreprise, par contrat, l'acceptation de contrôles en matière d'investissements, d'emplois et de marges. Ceux-ci, bien que réalisés annuellement, demeurent très formels puisque la seule mesure envisageable serait la suppression temporaire des avantages fiscaux attachés au Code. Aucune sanction de cet ordre, mettant certainement en péril l'existence de l'entreprise, n'a jamais été utilisée à notre connaissance. Bien au contraire, fin 1975, sur 30 entreprises « prioritaires » dont les contrats étaient parvenus à terme, 10 seulement avaient totalement perdu

leur statut privilégié sans que des mesures spéciales favorables leur aient été appliquées.

(b) La déperdition flagrante de contrôle que représente les prises de participations. Il s'agit là d'un instrument d'intervention interne peu ou pas utilisé par la puissance publique, et les débats qui opposent les tenants d'une participation au moins égalitaire (50/50) à ceux qui estiment une participation minoritaire de blocage suffisante ne sont pas dénués de fondements si l'on se réfère à l'exemple ivoirien.

Dans les sociétés où l'état est majoritaire, ses représentants contrôlent effectivement la gestion de l'entreprise. Par contre, dans la quasi-totalité des autres entreprises, la formule est d'une efficacité illusoire sinon nulle. Les raisons de ces limitations sont de trois ordres :

— la prise de participation est considérée par les pouvoirs publics avant tout comme une incitation à l'investissement et, seulement accessoirement, comme un moyen de contrôle ;

— les fonctions des représentants de l'état aux conseils d'administration sont détournées de leur finalité par les industriels. Ils sont souvent considérés comme des intermédiaires pour la résorption, au profit de la société, des problèmes qui peuvent s'élever entre l'entreprise et l'administration. Plutôt que contrôleurs, les représentants de l'état se transforment en agents de transmission des réclamations du secteur privé auprès des pouvoirs publics ;

— ce serait un leurre d'assimiler participation au capital (même d'un tiers) et pouvoir effectif dans le cas de filiales de firmes internationales. Dès lors que la création de l'entreprise a été reconnue comme essentielle pour l'économie nationale (et c'est toujours le cas puisqu'elle bénéficie de fonds publics), il est difficile de mener à son terme une éventuelle contestation des décisions prises par les actionnaires majoritaires.

En schématisant à peine, tout se passe comme si, une fois réalisée l'installation de l'usine, les pouvoirs publics se détournent de celle-ci pour porter toute leur attention sur la promotion de nouveaux projets. On assiste à une sorte de fuite en avant, de course

à la réalisation de projets sans retour en arrière à des fins de contrôle. Il existe un décalage manifeste entre la somme des efforts consentis en matière de promotion et la faiblesse des contrôles et des sanctions.

Ajoutons, pour finir sur cet interventionisme, que le succès indéniable de la promotion ivoirienne, au-delà du climat politique, tient autant à la qualité de ses concepteurs et gestionnaires, ivoiriens et expatriés, qu'à l'ingéniosité de ses structures. Car les règlements, codes, organismes, fonds divers, pour habiles qu'ils soient, ne sont efficaces que par les hommes qui les gèrent et les font appliquer.

* * *

On espère, au cours de cette présentation, avoir laissé transparaître tout l'intérêt d'une recherche empirique mettant en valeur les faits caractéristiques d'un phénomène économique.

L'industrie manufacturière moderne ivoirienne n'est jusqu'à présent concernée que par un des deux modes d'internationalisation de la production : celui qui se rattache au cycle du produit et dans lequel la demande est motrice, et non celui de la spécialisation verticale des processus productifs qui dépend, lui, de l'offre de facteurs. Cette insertion dans l'échange international a permis une industrialisation rapide marquée par de profondes mutations : activités nouvelles, poids différents des agents, création de véritables filières, meilleurs taux de couverture des besoins, progrès de productivité, etc.

Ainsi a pu être dégagé un surplus à double composante : l'une, quantitative, porte sur le montant croissant des revenus produits ; l'autre, plus qualitative, concerne les capacités d'auto-accumulation, c'est-à-dire les possibilités internes de diversification des productions, d'intégration des activités et d'assimilation du savoir. Dans une perspective de stratégie de la transition, ce qui signifie prise en compte de la longue période, l'apparition de cette seconde composante dans l'appareil industriel ivoirien est sans conteste porteuse d'avenir si elle est maîtrisée.

Manuscrit reçu au Service des Publications de l'O.R.S.T.O.M., le 14 février 1980.

BIBLIOGRAPHIE (1)

La littérature sur la croissance, le développement, le Tiers-Monde est pléthorique. Aussi avons-nous fait un choix (une trentaine de publications par rubrique) et nous sommes-nous limité :

— premièrement à des ouvrages ne concernant que les problèmes de *développement industriel des pays en voie de développement* : problèmes généraux d'un côté, expérience ivoirienne de l'autre (1) ;

— deuxièmement à des documents qui, par leurs éléments théoriques, analytiques, méthodologiques ou statistiques, ont *réellement constitué un apport* lors de nos travaux, nous ont effectivement permis de progresser, se sont distingués à nos yeux, d'une manière ou d'une autre, de la masse des publications sur le sous-développement.

De plus, nous présentons dans une troisième rubrique la liste exhaustive des publications du Centre O.R.S.T.O.M. de Petit Bassam sur le sujet.

A. Les problèmes généraux de l'industrialisation des pays en voie de développement

1. ADY (P.) (Edit.), 1971. — Private foreign investment and the developing world. Prager, New York.
2. AMIN (S.), 1971. — L'accumulation à l'échelle mondiale. Anthropos, Paris.
3. ANSON-MEYER (M.), 1974. — Mécanismes de l'exploitation en Afrique : l'exemple du Sénégal. Cujas, Paris.
4. AYDALOT (P.), 1976. — Dynamique spatiale et développement inégal. Economica, Paris.
5. BAIROCH (P.), 1970. — Révolution industrielle et sous-développement. SEDES, Paris (4^e éd.).
6. BALASSA (B.) and ass., 1971. — The structure of protection in developing countries. John Hopkins Press, Baltimore, London.
7. BERTIN (G. Y.), 1971. — L'investissement international. PUF, Paris.
8. BOURRIÈRES (P.), 1973. — Implantations industrielles dans le Tiers-Monde. Conditions du succès. Éd. Eyrolles, Paris.
9. BROOKE (M. L.) and REMMERS (H. L.), 1970. — The strategy of multinational enterprise. Longman, London.
10. BRYCE (M.), 1970. — Développement industriel. Politiques et méthodes. Éd. France-Empire, Paris.
11. CARRÈRE (B.), 1975. — Partage ou chômage. Le choix de l'industrie mondiale. Éd. Entente, Paris.
12. CHENERY (H.) and SYRQUIN (M.), 1975. — Patterns of development. 1950-1970. Oxford University Press, London.
13. COMMISSION ÉCONOMIQUE POUR L'AFRIQUE (C.E.A.-ONUDI), 1975. — Les études des industries manufacturières des pays africains. 5 vol., Addis-Abeba.
14. DEROSI (F.), 1971. — L'entrepreneur mexicain. O.C.D.E., Paris.
15. *Économie appliquée* (revue), 1971. — Numéro spécial : « Inégalités structurelles et commerce extérieur ». Tome 24, n° 4. ISEA, Droz, Paris, Genève.
16. ESSEKS (J. D.) (sous la direction de), 1975. — L'Afrique de l'indépendance politique à l'indépendance économique. Maspéro, Presses Universitaires de Grenoble. Paris, Grenoble.
17. FREYSSINET (J.), 1966. — Le concept de sous-développement. Mouton, Paris.
18. FURTADO (C.), 1970. — Théorie du développement économique. PUF, Paris.
19. FURTADO (C.), 1974. — Analyse du « modèle » brésilien. Anthropos, Paris.
20. GIERSCHE (H.) (sous la direction de), 1974. — The international division of labor. Problems and perspectives. J. C. B. Mohr, Tübingen.

(1) Cette bibliographie est sélective, en conséquence, ne sont pas mentionnés par exemple les travaux, par ailleurs essentiels, réalisés par l'INSEE sur l'appareil productif français ou par la C.E.E. et l'O.C.D.E. sur les économies industrielles des pays développés.

21. HUGHES (H.) (Ed.), 1972. — Prospects for partnership ; industrialization and trade policies in the 1970's. John Hopkins Press, Baltimore, London.
22. *Jeune Afrique* (revue), 1974. — Numéro spécial, « Dossier bis » : « L'industrialisation du Tiers Monde ».
23. JULIENNE (R.), 1974. — Économie industrielle — Séminaire de l'IEDES, Université de Paris I.
24. LACROIX (J.-L.), 1967. — Industrialisation au Congo. La transformation des structures économiques. Mouton, Paris.
25. LITTLE (I.), SCITOVSKY (T.), SCOTT (M.), 1971. — Industrie et commerce international dans quelques pays en voie de développement. O.C.D.E., Paris.
26. MARKHAM (J. W.) and PAPANEK (G. F.) (sous la direction de), 1970. — Industrial organisation and economic development. Houghton Mifflin, Boston.
27. O.C.D.E., 1974. — Le choix et l'adaptation de la technologie dans les pays en voie de développement. Séances de travail de 1972, Paris.
28. PALLOIX (C.), 1975. — L'économie mondiale capitaliste et les firmes multinationales. 2 tomes. Maspéro, Paris.
29. SALAMA (P.), 1972. — Le procès de « sous-développement ». Maspéro, Paris.
30. SID AHMED (A.), 1977. — L'internationalisation de la production et le développement des pays du Tiers Monde. In : *Économies et Sociétés*, série p, n° 25, ISMEA.
31. STALEY (E.) et MORSE (R.), 1970. — La petite industrie moderne et le développement. 2 tomes, Ed. France-Empire, Paris.
32. *Tiers Monde* (revue). — Numéros spéciaux. PUF, Paris. N° 47, tome 12, 1971 : Le Tiers Monde de l'an 2000. N° 52, tome 13, 1972 : Le capitalisme périphérique. N° 65, tome 17, 1976 : Le transfert de technologies. N° 68, tome 17, 1976 : L'Amérique Latine après cinquante ans d'industrialisation.
33. VERNON (R.), 1966. — International investment and international trade in the product cycle. In *Quarterly journal of economics*, vol. 80, n° 2.
34. VERNON (R.), 1973. — Les entreprises multinationales. Calmann-Levy, Paris.
5. BANQUE MONDIALE, 1974. — Croissance et perspectives économiques de la Côte d'Ivoire. In : Étude de la région Afrique de l'Ouest. Banque Mondiale, Washington.
6. BANQUE MONDIALE, AID. — La situation actuelle et les perspectives du secteur industriel en Côte d'Ivoire. Rapport n° 553, IV c, Abidjan (auteurs : G. DE WITT, B. CHUTAI, J. LOUP, B. RUINDER).
7. BENOÎT-CATTIN (M.), 1976. — Le complexe agro-industriel et la croissance économique de la Côte d'Ivoire de 1960 à 1973. Thèse de doctorat d'État, Université de Montpellier I.
8. BEYRAND (cabinet), MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE ET DES FINANCES, 1972. — Tarif extérieur et développement de l'industrie. 5 tomes, Abidjan, Paris.
9. *Bulletin de l'Afrique Noire* (revue). — Numéros spéciaux. 1972 : L'industrie africaine en 1970 (2 tomes). 1977 : L'industrie africaine en 1976 (2 tomes). Ediafric, Paris.
10. BUREAU DE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL (BDI). — Les coûts des facteurs en Côte d'Ivoire, Abidjan. Mise à jour périodique.
11. BUREAU DE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL (BDI), 1976. — Répertoire des industries et activités de Côte d'Ivoire, Abidjan.
12. CEGOS, MINISTÈRE DU PLAN, 1974. — Analyse du potentiel industriel de la Côte d'Ivoire et détermination des productions complémentaires susceptibles de conduire à une meilleure utilisation du potentiel, Abidjan.
13. CHAMBRE D'INDUSTRIE DE CÔTE D'IVOIRE. — Bulletin mensuel. Abidjan. Principales industries installées en Côte d'Ivoire (répertoire annuel). Abidjan.
14. COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE (C.E.E.), 1972. — Les conditions d'installation d'entreprises industrielles dans les États africains et malgache associés, volume n° 6 : La Côte d'Ivoire. C.E.E., Bruxelles.
15. COOPÉRATION (Ministère de la), 1976. — Données statistiques sur les activités économiques, culturelles et sociales, Côte d'Ivoire.
16. ÉCONOMIE ET FINANCES (MINISTÈRE DE L'), 1973, 74, 75, 76. — Centrale des bilans. Banque des données financières, Abidjan.
17. EDIAFRIC, 1976. — L'économie ivoirienne, Paris (5^e éd.).
18. *Industries et travaux d'outre-mer* (revue), 1976. — L'industrialisation de l'Afrique. Numéro spécial 269, Paris.
19. JOSHI (H.), LUBELL (H.), MOULY (J.), 1976. — Abidjan, Urbanisation et emploi en Côte d'Ivoire. BIT, Genève.
20. LEROUX (A.), 1976. — La croissance économique de la Côte d'Ivoire à travers l'évolution de sa balance des paiements. Thèse complémentaire. Université de Paris I.
21. *Marchés tropicaux (les)* (revue). — Numéros spéciaux, Paris. N° 918, 1963 : Le marché de la Côte d'Ivoire. N° 1355, 1971 : Côte d'Ivoire 1960-1970. Dix ans de développement économique et social. N° 1563, 1975 :

B. L'industrialisation de la Côte d'Ivoire

1. AFRIQUE INDUSTRIE (fichier). — Fichier industriel de l'Afrique Noire. Afrique industrie, Paris. Mise à jour périodique.
2. *Afrique industrie* (revue). — Numéros spéciaux. Paris. N° 35, 1972 : La situation de l'industrie ivoirienne à fin 1970. N° 109, 1976 : Le développement de la Côte d'Ivoire. N° 147, 1977 : Spécial Côte d'Ivoire.
3. AMIN (S.), 1971. — Le développement du capitalisme en Côte d'Ivoire. Éd. de Minuit, Paris (2^e éd.).
4. BALASSA (B.), PURSELL (G.), STRYKER (D.), 1976. — Méthodologie de l'étude sur l'Afrique de l'Ouest. Banque Mondiale, Washington.

- Les investissements en Côte d'Ivoire. N° 1664, 1977 : Le marché ivoirien.
22. MASINI (J.), IKONICOFF (N.), JEDLICKI (C.), LANZAROTTI (M.), 1979. — Les multinationales et le développement ; trois entreprises et la Côte d'Ivoire. PUF-CEEISM, Paris, Bruxelles
 23. PEGATIENAN (H. J.), 1977. — Politique industrielle et création d'emplois modernes. Document de travail n° 6. GIREs, Abidjan.
 24. PEGATIENAN (H. J.), 1978. — Système et structures de production industrielle, technologie et développement de l'emploi moderne. Rapport préliminaire. GIREs, Abidjan.
 25. PETER (J. E.), 1970. — Bilan et perspectives de l'industrie ivoirienne en 1969. In : *La Revue Juridique et Politique*, Indépendance et Coopération n° 2, Paris.
 26. PLAN (MINISTÈRE DU), 1960-1976. — Les Comptes de la Nation. Abidjan.
 27. PLAN (MINISTÈRE DU). — Perspectives décennales de développement économique, social et culturel 1960-1970, 1966, Abidjan. Plan quinquennal de développement économique, social et culturel 1971-1975, 1973, Abidjan. Plan quinquennal de développement économique, social et culturel 1976-1980, 1978, Abidjan.
 28. PLAN (MINISTÈRE DU), 1975. — Dossier de situation : l'industrie. Travaux préparatoires du Plan 1976-1980, Abidjan.
 29. PLAN (MINISTÈRE DU). — La Côte d'Ivoire en chiffres. 1^{re} édition : 1975-76, 2^e édition : 1977-78, Abidjan.
 30. SEDES, MINISTÈRE DU PLAN, 1975. — Études des filières industrielles implantables en Côte d'Ivoire, Paris.
 31. SEMA, MINISTÈRE DU PLAN, 1976. — Bilan de quinze ans d'application du Code des Investissements : marketing et modèles de décision, Paris.
 32. SODETEG, 1973. — Identification des grands projets industriels axés sur l'exportation en Côte d'Ivoire, Abidjan.
 33. SURET-CANALE (J.), 1972. — Afrique Noire Occidentale et Centrale. De la colonisation aux indépendances (1945-1960). Éd. sociales, Paris.
- C. Publications de l'O.R.S.T.O.M. sur l'industrie ivoirienne**
1. AUBERTIN (C.), 1978. — Contribution pour une étude des aspects spatiaux de l'industrialisation en Côte d'Ivoire. Abidjan, Centre O.R.S.T.O.M. de Petit-Bassam, 124 p.
 2. CAMARA (S.), 1974. — Import-substitution. Structure des importations de produits industriels. Abidjan, Centre O.R.S.T.O.M. de Petit-Bassam, 56 p.
 3. CAMARA (S.), 1974. — Essai sur la politique douanière et le développement du secteur industriel en Côte d'Ivoire. Abidjan, Centre O.R.S.T.O.M. de Petit-Bassam, 37 p.
 4. CHEVASSU (J.), VALETTE (A.), 1972. — Étude du système industriel de la Côte d'Ivoire. Aspects méthodologiques. Abidjan, Centre O.R.S.T.O.M. de Petit-Bassam, 32 p.
 5. CHEVASSU (J.), VALETTE (A.), 1972. — Industrialisation et croissance régionale en Côte d'Ivoire : Bouaké et la région Centre. Abidjan, Centre O.R.S.T.O.M. de Bassam. In : Différenciation régionale et régionalisation en Afrique francophone et à Madagascar. Journées de travail de Yaoundé, 1972 (organisées par l'O.R.S.T.O.M. et la GINAM). *Trav. et Doc. O.R.S.T.O.M.*, n° 39, Paris, 1974, Anonyme.
 6. CHEVASSU (J.), VALETTE (A.), 1973. — Quelques aspects de la collaboration entre les entreprises industrielles occidentales et l'État en Côte d'Ivoire. Abidjan, Centre O.R.S.T.O.M. de Petit-Bassam, 12 p.
 7. CHEVASSU (J.), VALETTE (A.), 1973. — Le système de production industrielle de la Côte d'Ivoire. T. I : Types d'analyse et premiers résultats. T. 2 : Premiers tableaux. Abidjan, Centre O.R.S.T.O.M. de Petit-Bassam, 2 vol., 11+22 p.
 8. CHEVASSU (J.), VALETTE (A.), 1974. — Analyse de deux secteurs industriels : les industries agro-alimentaires ; les industries chimiques et assimilées. Abidjan, Centre O.R.S.T.O.M. de Petit-Bassam, Ministère du Plan, 142+112 p.
 9. CHEVASSU (J.), VALETTE (A.), 1974. — Présentation générale des principales activités industrielles par secteur en 1971. Abidjan, Centre O.R.S.T.O.M. de Petit-Bassam, Ministère du Plan, 22 p.
 10. CHEVASSU (J.), VALETTE (A.), 1974. — Note sur la répartition des effectifs et des salaires dans le secteur secondaire moderne à fin 1971. Abidjan, Centre O.R.S.T.O.M. de Petit-Bassam, Ministère du Plan, 20 p.
 11. CHEVASSU (J.), VALETTE (A.), 1975. — Les relations intermédiaires dans le secteur industriel ivoirien. Abidjan, Centre O.R.S.T.O.M. de Petit-Bassam, Ministère du Plan, 52 p.
 12. CHEVASSU (J.), VALETTE (A.), 1975. — Les industriels de la Côte d'Ivoire. Qui et pourquoi ? Abidjan, Centre O.R.S.T.O.M. de Petit-Bassam, Ministère du Plan, 61 p.
 13. CHEVASSU (J.), VALETTE (A.), 1975. — Les revenus distribués par les activités industrielles en Côte d'Ivoire. Abidjan, Centre O.R.S.T.O.M. de Petit-Bassam, Ministère du Plan, 73 p.
 14. CHEVASSU (J.), VALETTE (A.), 1975. — Données statistiques sur l'industrie de la Côte d'Ivoire. Abidjan, Centre O.R.S.T.O.M. de Petit-Bassam, Ministère du Plan, 130 p.
 15. CHEVASSU (J.), VALETTE (A.), 1976. — Caractéristiques structurelles de la croissance industrielle de la Côte d'Ivoire. Abidjan, Centre O.R.S.T.O.M. de Petit-Bassam, 86 p. *multigr.*, paru sous le titre : Les modalités et le contenu de la croissance industrielle de la Côte d'Ivoire. In : *Cah. O.R.S.T.O.M., sér. Sci. Hum.*, vol. XIV, n° 1, 1977 : 27-57.
 16. CHEVASSU (J.), VALETTE (A.), 1977. — Choix doctrinaux et contraintes économiques et sociales au moment des indépendances : comparaison entre la Côte d'Ivoire et quelques pays africains. Abidjan, Centre O.R.S.T.O.M. de Petit-Bassam, 75 p.

17. CHEVASSU (J.), VALETTE (A.), 1977. — Quelques réflexions sur les options de base en matière de politiques de développement. Abidjan, Centre O.R.S.T.O.M. de Petit-Bassam, 25 p.
18. GOULIBALY (M.), 1973. — Les investissements industriels de la Côte d'Ivoire : tableaux. Abidjan, Centre O.R.S.T.O.M. de Petit-Bassam, 37 tabl. (rapport de stage).
19. LATOUR (B.), SHABOU (A.), 1974. — Les idéologies de la compétence en milieu industriel à Abidjan. Abidjan, Centre O.R.S.T.O.M. de Petit-Bassam, 77 p.
20. MARGUERAT (Y.), 1973-74. — Commercialisation et industrialisation. Synthèses partielles n° 1 : chaussures (au niveau du producteur), n° 2 : textiles (au niveau du producteur), n° 3 : boissons, n° 4 : textiles et chaussures (au niveau de la distribution en gros). Abidjan, Centre O.R.S.T.O.M. de Petit-Bassam, 3 vol., 23+10+32 p.
21. MARGUERAT (Y.), 1974. — Classement des principales firmes industrielles en 1971 (selon MM. CHEVASSU et VALETTE). Abidjan, Centre O.R.S.T.O.M. de Petit-Bassam, 3 p.
22. MARGUERAT (Y.), 1974. — L'origine des capitaux des sociétés industrielles : les capitaux non français. Abidjan, Centre O.R.S.T.O.M. de Petit-Bassam, 8 p.
23. MICHOTTE (J.), SCHWARTZ (An.), 1966. — Comptes financiers des sociétés industrielles. Étude auxiliaire à l'analyse des circuits financiers en Côte d'Ivoire. Abidjan, Centre O.R.S.T.O.M. d'Adiopodoumé, 123 p.
24. MICHOTTE (J.), SCHWARTZ (An.), 1966. — Étude des circuits financiers en Côte d'Ivoire (*in* : *Bull. liaison Sci. Hum. O.R.S.T.O.M.*, Paris, n° 6 : 61-66).
25. MIRAS (C. DE), 1976. — La formation de capital productif privé ivoirien. Le secteur menuiserie à Abidjan. Abidjan, Centre O.R.S.T.O.M. de Petit-Bassam, Ministère du Plan, 85 p.
26. MIRAS (C. DE), 1976. — La formation de capital productif privé ivoirien : le secteur boulangerie à Abidjan. Abidjan, Centre O.R.S.T.O.M. de Petit-Bassam, Ministère du Plan, 100 p.
27. MIRAS (C. DE), 1976. — La formation de capital productif privé ivoirien. Note de synthèse provisoire et perspectives. Abidjan, Centre O.R.S.T.O.M. de Petit-Bassam, Ministère du Plan, 10 p.
28. MIRAS (C. DE), 1978. — De l'artisanat au secteur de subsistance. Conditions de production et de reproduction du secteur de subsistance. Abidjan, Centre O.R.S.T.O.M. de Petit-Bassam, Ministère du Plan, 88 p.
29. OUATTARA (M.), CAMARA (S.), 1974. — Structures des salaires et des effectifs par catégorie socio-professionnelle dans l'industrie ivoirienne en 1971. Abidjan, Centre O.R.S.T.O.M. de Petit-Bassam, 43 p. (rapport stage).
30. SCHWARTZ (An.), 1966. — Étude de comptabilité nationale. Les opérations financières des entreprises en Côte d'Ivoire sur la période 63-65. Abidjan, Centre O.R.S.T.O.M. d'Adiopodoumé, 126 p.
31. SCHWARTZ (An.), 1967. — Étude de comptabilité nationale. Essai d'évaluation des capitaux étrangers et de leur rémunération dans les sociétés industrielles et commerciales de Côte d'Ivoire. Abidjan, Centre O.R.S.T.O.M. d'Adiopodoumé, 47 p.
32. SORO (G.), 1977. — Les conditions de la production dans le secteur manufacturier moderne. Abidjan, Centre O.R.S.T.O.M. de Petit-Bassam, 55 p. (rapport de stage).

ANNEXES

TABLEAU I
Taux d'accroissement annuels des principales variables

PÉRIODES		1975/ 60	1960/ 65	1970/ 65	1975/ 70
VARIABLES					
PRODUCTION	- Valeur	23,8	26,8	19,7	25,2
	- Volume	15,3	21,5	13,9	10,7
INVESTISSEMENTS BRUTS CUMULÉS	- Valeur	24,7	34,2	20,1	20,8
	- Volume	14,3	25,5	10,9	7,4
VALEUR AJOUTÉE (Valeur).		19,4	22,0	18,3	18,0
EXPORTATIONS (Valeur)...		24,8	26,0	21,9	26,5
EFFECTIFS.....		11,3	15,7	9,4	9,1

TABLEAU II
Poids des différents modes d'industrialisation
(Production en volume)

MARCHÉ	MATIÈRES PREMIÈRES		Substi- tution
	INTÉRIEUR	EXTÉRIEUR	
		NATIONALES	
		IMPORTÉES	
		Valorisation pour l'exportation	Industries de transfert
		Substitution d'importations par valorisation	Substitution d'importations stricto sensu
		Valorisation	

1960			
	MP.N	MP.M	T
X	27	—	27
I	33	40	73
T	60	40	100

1970			
	MP.N	MP.M	T
X	27	—	27
I	15	58	73
T	42	58	100

1975			
	MP.N	MP.M	T
X	29	—	29
I	16	55	71
T	45	55	100

1985 (1)			
	MP.N	MP.M	T
X	36	2	38
I	21	41	62
T	57	43	100

(1) Estimation à partir des données du Plan 1976-80.

TABLEAU III
Origine des capitaux et contrôle de l'activité manufacturière (1)

VARIABLES ORIGINE DES CAPITAUX	RÉPARTITION DES CAPITAUX SOCIAUX			CONTRÔLES DES VARIABLES PAR NATIONALITÉ (%)						
	1975 (millions F CFA)	1975 %	1971 %	PRODUCTION		CAPITAL FIXE			VALEUR AJOUTÉE	
				1960	1975	1960 (Brut)	1975 (Brut)	1975 (Net)	1960	1975
IVOIRIENS.....	15 130	30,1	21,4	1,4	20,6	0,5	27,0	41,0	0,8	21,2
Dont : publics.....	15 130	21,4	18,0	—	16,4	—	23,4	36,4	—	17,6
privés.....	4 370	8,7	3,4	—	4,2	—	3,6	4,6	—	3,6
FRANÇAIS.....	23 920	47,6	65,7	92,0	48,5	83,4	45,1	34,1	94,1	58,2
Dont : de Côte d'Ivoire.....	3 770	7,5	15,2	22,4	10,7	12,2	13,2	8,1	12,4	14,8
de France.....	20 150	40,1	50,5	69,6	37,8	71,2	31,9	26,0	87,7	43,4
Sociétés commerciales.....	2 310	4,6	4,3	}	}	}	}	}	}	}
Institutions financières.....	3 270	6,5	9,7							
Entreprises industrielles.....	12 620	25,1	30,9							
Petits entrepreneurs.....	400	0,8	1,6							
Français non précisés.....	1 550	3,1	4,0							
ÉTRANGERS NON FRANÇAIS.....	10 110	20,1	12,9	6,6	15,6	16,1	20,2	15,1	5,1	13,7
dont: Europe.....	4 430	8,8	7,1	—	7,4	—	11,1	8,8	—	7,7
Liban.....	700	1,4	1,2	—	2,6	—	3,6	2,1	—	2,3
Autres.....	4 980	9,9	4,6	—	5,6	—	5,5	4,2	—	3,7
INDÉTERMINÉS.....	1 100	2,2	—	—	—	—	—	—	—	—
FIRMES À CAPITAUX PLURINATIONAUX (3).....	—	—	—	—	15,3	—	7,7	9,8	—	6,9
TOTAL.....	50.260	100	100	100	100	100	100	100	100	100

(1) Modalités de calcul des contrôles par nationalité : l'ensemble de la production, du capital ou de la valeur ajoutée de l'entreprise est affecté à la nationalité dominante au capital social.

(2) Les capitaux sociaux de ces catégories sont souvent trop partagés pour que les entreprises concernées (et leurs productions, capitaux fixes, valeurs ajoutées) soient classées dans un sous-groupe plutôt qu'un autre.

(3) Entreprises dont les capitaux sociaux ont été affectés entre les différentes nationalités dans la première colonne mais pas les variables correspondantes par absence de groupe ou de nationalité dominants.